

Unidad Temática 03:

Presupuesto de Ventas:

- ✓ Planificación y Ppto.
- ✓ Métodos de Cálculo
- ✓ Consideraciones sobre el precio

MSc. Pedro Bejarano V.



PRESUPUESTOS EMPRESARIALES



Planificación y Presupuesto

Planificación de las Ventas

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Importancia de la Planificación de Ventas

- ✓ Las ventas constituyen la fuente principal de ingresos
- ✓ Sirve para planificar la producción
- ✓ Permite determinar las necesidades de personal
- ✓ Permite calcular las inversiones en activos fijos
- ✓ Permite planear gastos y costos de producción
- ✓ Todo el sistema presupuestario sería erróneo, si no se estiman las ventas en forma realista

Planificación y Presupuesto

Planificación de las Ventas

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Qué es un Plan de Ventas

Un plan de ventas, es una herramienta de planificación que incorpora las decisiones de la administración (basadas en el pronóstico y otros conceptos relacionados con el volumen de las ventas, líneas, precios, producción y financiamiento) y las variables externas relacionadas, para:

- Determinar políticas de acción
- Formular objetivos y metas generales
- Desarrollar estrategias y planes de comercialización
- Formular planes de distribución, etc.

Planificación y Presupuesto

Planificación de las Ventas

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

El Plan de Ventas

- ✓ El planeamiento de ventas abarca el corto y mediano plazo, en función a los planes tácticos y estratégicos de la empresa; en ese sentido
- ✓ La elaboración del plan de ventas es muy particular para cada empresa, pues deben ser considerados factores, como:
 - Mezcla de líneas, productos y modelos
 - Relación de costos – volumen – utilidad
 - Control de gastos relacionados a las ventas

Planificación y Presupuesto

Componentes del Plan de Ventas

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Componentes:

- Objetivos
- Tendencia de ventas
- Pronóstico
- Plan de Mercado
- Presupuesto de publicidad y promoción
- Presupuesto de gastos de ventas
- Presupuesto de Ventas

Planificación y Presupuesto

Componentes del Plan de Ventas

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

❑ **Objetivos:**

Corresponde a las metas que espera alcanzar la administración en cantidades, precios, territorios de distribución y personal del área de ventas. Estos objetivos son elaborados por el Jefe de Ventas con la participación de los vendedores.

Planificación y Presupuesto

Componentes del Plan de Ventas

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

□ Tendencia de Ventas

Se realiza un análisis de las ventas anteriores considerando los datos históricos de varios períodos.

Planificación y Presupuesto

Componentes del Plan de Ventas

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

❑ Pronóstico:

Es la proyección de la posible demanda de los clientes para un período, toma en cuenta las condiciones futuras que rodean la situación.

Planificación y Presupuesto

Componentes del Plan de Ventas

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

❑ Plan de Mercado:

Entrega a la gerencia de producción los requerimientos o pedidos hechos anticipadamente para fijar el nivel de actividad de la empresa. Permite analizar los objetivos en términos de las ventas esperadas en unidades físicas y monetarias.

Planificación y Presupuesto

Componentes del Plan de Ventas

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

❑ Presupuesto de Publicidad y Promoción:

Contempla los gastos de publicidad, promoción, investigación de mercado y otros inherentes.

Planificación y Presupuesto

Componentes del Plan de Ventas

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

❑ Presupuesto de Gastos de Ventas:

Considerar sueldos, comisiones por venta, premios por metas, etc.

Planificación y Presupuesto

Componentes del Plan de Ventas

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

❑ Presupuesto de Ventas:

Es la reacción de la empresa frente a la demanda del mercado, considerando los objetivos, plan de ventas, presupuesto de gastos para materializar el ppto. de ventas y el pronóstico de ventas.

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

El Presupuesto de Ventas

El presupuesto de ventas, es normalmente el punto de partida del sistema presupuestario. Es la base para la cuantificación del plan de ventas de la empresa.

La demanda será analizada en relación con cada producto y para cada mes (o periodo) de la proyección en particular, atendiendo las fluctuaciones de carácter estacional, considerando diferentes escenarios.

Planificación y Presupuesto

Objetivos del Ppto. de Ventas

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Objetivos del Presupuesto de Ventas

- ✚ Reducir la incertidumbre acerca de los futuros ingresos,
- ✚ Incorporar las decisiones de la administración en el proceso de la planificación,
- ✚ Suministrar la información necesaria para desarrollar otros elementos de un plan integral de utilidades,
- ✚ Facilitar el control administrativo de las actividades de ventas.

Planificación y Presupuesto

Preparación del Ppto. de Ventas

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Información Necesaria

- Volúmenes de ventas anteriores
- Condiciones generales de la economía y del sector
- Rentabilidad relativa del producto o productos
- Estudios de investigación de mercado
- Políticas de fijación de precios
- Líneas de productos
- Capacidad de la planta
- Tendencias en las ventas.

Métodos de Cálculo del Presupuesto

Métodos de Cálculo

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Existen distintos métodos para pronosticar las ventas, incluso suelen combinarse, en la forma que resulte conveniente para la empresa.

✚ Método Económico Administrativo

✚ **Métodos Aritméticos** (*Incremento Porcentual, Incremento Absoluto, Promedio Ponderado ó Móvil*)

✚ **Métodos Estadísticos** (*Números Índice, Mínimos Cuadrados*)

✚ **Métodos de Criterios** (*Criterio del personal de ventas, Criterio de supervisores de ventas, Criterio de ejecutivos*)

Métodos de Cálculo del Presupuesto

Métodos de Cálculo

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Cualquiera sea el método a aplicar, siempre deberá tenerse en cuenta:

- ✚ Un análisis de datos pasados tomando para ello varios períodos
- ✚ Un análisis amplio de la situación económica
- ✚ Análisis del sector al que corresponde la empresa
- ✚ Toda la información necesaria (ya señalada).

Métodos de Cálculo del Presupuesto

Método Económico-Adm.

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Desarrollado por W. Rautenstrauch y R. Villers (USA).

Fórmula del presupuesto anual de ventas:

$$SP = [(S \pm F)E]A ,$$

donde:

Métodos de Cálculo del Presupuesto

Método Económico-Adm.

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

$$SP = [(S \pm F)E]A ,$$

SP: Ventas presupuestadas.

S: Ventas reales del período que se cierra (anterior).

F: Factores específicos de ventas:

E: Fuerzas económicas generales (% estimado de realización de las ventas por la situación económica prevista).

A: Influencia administrativa (% estimado de realización de las ventas por las decisiones de la administración de la empresa).

Métodos de Cálculo del Presupuesto

Método Económico-Adm.

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Los factores específicos de ventas (F)

$$Sp = [(S \pm a \pm b \pm c) E] A$$

- Rautenstrauch y Villers definen los factores específicos de ventas (F), como las variaciones esperadas sobre las ventas reales del período en curso, agrupados en tres categorías: ($\pm a$) Factores de ajuste; ($\pm b$) Factores de cambio; ($\pm c$) Factores de crecimiento.

Métodos de Cálculo del Presupuesto

Método Económico-Adm.

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Los factores específicos de ventas (F)

$$Sp = [(S \pm a \pm b \pm c) E] A$$

(± a) Factores de ajuste

Resultados puntuales o extraordinarios (coyunturales), por lo tanto, no recurrentes. Ej.: Un incendio; una huelga; pedidos especiales.

Métodos de Cálculo del Presupuesto

Método Económico-Adm.

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Los factores específicos de ventas (F)

$$Sp = [(S \pm a \pm b \pm c) E] A$$

(± b) Factores de Cambio

Efectos esperados sobre las ventas a causa de cambios en:

- Diseño del producto.
- Métodos y medios de producción.
- Métodos o factores de mercadeo.

Métodos de Cálculo del Presupuesto

Método Económico-Adm.

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Los factores específicos de ventas (F)

$$Sp = [(S \pm a \pm b \pm c) E] A$$

**(± c) Factores
Ctes. De
Crecimiento**

Efectos esperados sobre las ventas a causa de:

- La dinámica (inercia) proveniente del crédito mercantil (good will).
- El potencial inductivo del sector industrial o comercial al cual pertenece la empresa.

Métodos de Cálculo del Presupuesto

Método Económico-Adm.

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Fuerzas Económico Generales (E)

$$Sp = [(S \pm a \pm b \pm c) E] A$$

(E) Factores Económico Generales

Comprende aquellos factores económicos (proyectados) que incidirán favorable o desfavorablemente sobre las ventas:

- La inflación.
- El PIB (general o sectorial).
- Las tasas de interés.
- La tasa de devaluación
- etc.

Métodos de Cálculo del Presupuesto

Método Económico-Adm.

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Factores de Influencia Administrativa (A)

$$Sp = [(S \pm a \pm b \pm c) E] A$$

(E) Factores Influencia Administr.

Efecto estimado sobre las ventas futuras por decisiones gerenciales relacionadas con:

- La política de precios.
- La política de mercados.
- La política de publicidad.
- La política de producción.

Métodos de Cálculo del Presupuesto

Método Económico-Adm.

Ejemplo

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

S = Ventas del año anterior = \$5'000

F = Factores específicos de ventas:

$$a = - \$800$$

$$b = + \$500$$

$$g = + \$600$$

E = Fuerzas económicas generales: - 5%.

A = Influencia administrativa : + 10%.

Sustituyendo en la fórmula:

$$Sp = [(\$5'000 + \$300) 0.95] 1.1$$

$$Sp = (\$5'300 \times 0.95) 1.1$$

$$Sp = \$5'035 \times 1.1$$

$$\mathbf{Sp = \$5'538.5}$$

Métodos de Cálculo del Presupuesto

Método Económico-Adm.

Ppto. de Ventas

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

VENTAS DEL EJERCICIO ANTERIOR	\$5.000,0
<u>FACTORES ESPECÍFICOS DE VENTAS:</u>	
a) De ajuste	- \$800
b) De cambio	+ \$500
c) Corrientes de crecimiento	+ \$600
	<u>+ \$ 300,0</u>
PPTO CON FACT. ESPECÍFICOS DE VENTAS	\$5.300,0
<u>FUERZAS (FACTORES) ECONÓMICOS:</u>	
Dismin. Esperada del 5% (95% Realiz.)	- \$ 265,0
PPTO. HASTA FACT. ECONÓM. GENERALES	\$5.035,0
<u>FACT. DE INFLUENCIA ADMINISTRATIVA</u>	
Se estima un aumento de 10%	<u>+ \$ 503,5</u>
IMPORTE DE VENTAS DEL NUEVO EJERCICIO	\$5.538,5

Métodos de Cálculo del Presupuesto

Métodos Aritméticos

Incremento Porcentual

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Años	Unidades	Incr. %
1	100	0
2	120	0.2000
3	130	0.0833
4	140	0.0769
5	150	0.0714
Suma		0.4317
Media		0.1079
6	166	

(Sumatoria increm.% / n-1): Ppto. Año 6: $[(0,179*150)+150]=166$

Métodos de Cálculo del Presupuesto

Métodos Aritméticos

Incremento Absoluto

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Años	Cifra	Incr.Abs.
1	100	0
2	110	10
3	130	20
4	150	20
5	180	30
Suma		80
Media		20
6	200	

Sumar la **Media** del Incremento Absoluto ($\text{Sumat. Incr.abs} / n-1$) a la última cifra de ventas, en este caso: $(20+180)=200$

Métodos de Cálculo del Presupuesto

Métodos Aritméticos

Promedio Ponderado (Móvil)

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Factor Aprox. Alfa = 0.4			
n	y	Cálculo Promedio Pond.	Prom.
1	10,000		
2	15,000	$(10.000 \cdot 0,4 + 15.000 \cdot 0,4)$	10,000
3	20,000	$(15.000 \cdot 0,4 + 10.000 \cdot 0,4)$	10,000
4	24,000	$(20.000 \cdot 0,4 + 10.000 \cdot 0,4)$	12,000
5	26,000	$(24.000 \cdot 0,4 + 12.000 \cdot 0,4)$	14,400
6		$(26.000 \cdot 0,4 + 14.400 \cdot 0,4)$	16,160

Métodos de Cálculo del Presupuesto

Métodos Estadísticos

Métodos Estadísticos

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

- Incluye los Números Índice, Regresión Lineal (Mínimos cuadrados) y Tendencias.
- Si bien estos métodos ayudan a que los pronósticos de ventas sean más confiables; sin embargo, ninguna empresa debería apoyarse solo en este enfoque.
- El depender demasiado en la evidencia estadística es peligroso, debido a que las variaciones accidentales en la información misma pueden transformar por completo una predicción. Como en todos los casos, el análisis estadístico proporciona ayuda, pero no da todas las respuestas.

Métodos de Cálculo del Presupuesto

Métodos Estadísticos

Método Números Índice

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Año Base: Año 3

Años	Ventas	Indice
3	1.000	100.00%
4	1.200	120.00%
5	1.500	150.00%
6	1.400	140.00%
7	1.900	190.00%
Suma	7.000	700.00%
Media		140.00%
8	1.400	

Métodos de Cálculo del Presupuesto

Métodos Estadísticos

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Años	Ventas	2	
x	y	x	xy
1	1200	1	1,200
2	1400	4	2,800
3	1500	9	4,500
4	1600	16	6,400
5	1900	25	9,500
15	7600	55	24,400

Método Mínimos Cuadrados

$$y = a + bx$$

$$b = \frac{N \sum xy - \sum x \sum y}{N \sum x^2 - (\sum x)^2} \quad a = \frac{\sum y - b \sum x}{N}$$

$$b = \frac{(5)(24,400) - (15)(7,600)}{(5)(55) - (15)(15)} \quad b = 160$$

$$a = \frac{7,600 - 160(15)}{5} \quad a = 1,040$$

$$y = 1,040 + 160x$$

$$TCr = \frac{b * N}{\sum y} \quad TCr = \frac{160 * 5}{7,600}$$

$$TCr = 0,105 = 10,5\%$$

Métodos de Cálculo del Presupuesto

Métodos Combinados

Combinación de Métodos (Porcentual + Num. Índice)

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Año Base: Año 3

Años	Unidades	Incr. %	Precio	Indices
3	100	0	100	100.00%
4	120	0.2000	110	110.00%
5	130	0.0833	130	130.00%
6	140	0.0769	150	150.00%
7	150	0.0714	180	180.00%
Suma		0.4317		670.00%
Media		0.1079		134.00%
8	166		134.00	
Ingresos Año 8: \$		22,269		

Métodos de Cálculo del Presupuesto

Métodos de Criterios

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Métodos de Criterios

- Criterio del personal de ventas
- Criterio de supervisores de ventas:
- Criterio de ejecutivos

Consideraciones sobre el Precio

Consideraciones

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

- ✚ Para estimar el precio adecuado, se requiere la siguiente información del **mercado**:
 - Límites donde debería situarse el precio del producto
 - Análisis del efecto que provocaría en el mercado un aumento en el precio.
- ✚ Respecto a lo **contable**, hay varios procedimientos:
 - El del costo total
 - El del costo de conversión
 - El del rendimiento sobre la inversión (RSI)

Consideraciones sobre el Precio

Base Costos Totales

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)

Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Ejemplo

M.Prima	5.00
Mano de Obra	3.00
CIF	1.00
C.Producc.Neta	9.00
C. de Distribuc.	1.00
Total C. Unitario	10.00

Margen de utilidad 30%

Cálculo

Mano de Obra	3.00
CIF	1.00
M.Prima	5.00
Total C. Producción	9.00
C. de Distribución	1.00
Costos totales	10.00
% Mg. s/ Costos Totales	30%
Mg. de Utilidad	3,00
Precio de Venta	13.00

Consideraciones sobre el Precio

Base Costos de Conversión

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Ejemplo

M.Prima	5.00
Mano de Obra	3.00
CIF	1.00
C.Producc.Neta	9.00
C. de Distribuc.	1.00
Total C. Unitario	10.00

Margen de utilidad 30%

Cálculo

Mano de Obra	3.00
CIF	1.00
Costos de Conversión	4.00
% Mg. s/Costos Conver.	30%
Mg.Utilidad	1.20
M.Prima	5.00
Parcial	10.20
C. de Distribución	1,00
Precio de Venta	11.20

Consideraciones sobre el Precio

Planificación y Presupuesto

- ✓ Planificación de las ventas
- ✓ Componentes del Plan de Ventas
- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Objetivos del presupuesto
- ✓ Preparación del presupuesto

Métodos de Cálculo del Presupuesto

- ✓ Método Económico-Administrativo
- ✓ Métodos Aritméticos:
 - Incremento Porcentual
 - Incremento Absoluto
 - Promedio Ponderado (móvil)
- ✓ Métodos Estadísticos
 - Números Índice
 - Mínimos Cuadrados (Regresión Lineal)
- ✓ Métodos de Criterios

Consideraciones sobre el precio

- ✓ Base: Costos Totales
- ✓ Base: Costos de Conversión
- ✓ Base: Rendimientos sobre la Inversión

Base: Rendimientos sobre la Inversión RSI

Ejemplo

Datos año anterior

Ventas	\$ 25.000
Costos y Gastos	\$ 21.000
Utilidad	\$ 4.000
Rendim. s/Ventas	16%

Datos presupuestos

Unidades Prod.	2.000
Costos y Gastos	\$ 21.000
Capital Promedio	\$ 15.000
Tasa Rendim. Esp.	24%

Cálculo:

Ventas:	12,30 * 2.000	\$ 24.600
Costos y Gastos		\$ 21.000
Utilidad		\$ 4.800
Rendim. s/Ventas		14,6%

$$Pr = \frac{\text{Costos} + (tr * C)}{Q}$$

$$\text{Precio} = \frac{21.000 + (0,24 * 15.000)}{2.000} = 12,30$$

Unidad Temática 03:

Presupuesto de Ventas

Modelo Costo-Volumen-Utilidad

- ✓ Concepto
- ✓ Supuestos

La Producción y los Costos

- ✓ Producción Media
- ✓ Producción Marginal
- ✓ Ley de Rendimientos Decrecientes
- ✓ Los Costos / Gastos
- ✓ Clasificación de los Costos
- ✓ Comportamiento de los costos

El Punto de Equilibrio

- ✓ Determinación gráfica y matemática
- ✓ Margen de Contribución
- ✓ Ventas necesarias
- ✓ Utilidad Probable

Decisiones basadas en costos

- ✓ Desviaciones de los costos
- ✓ Decisiones

Fin